Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 23, nº 6
1er avril 2005

L'art contemporain canadien est à l'honneur en Espagne

Huit galeries d'art canadiennes occupaient une place très visible à l'exposition d'art contemporain ARCO 2005 qui s'est tenue en février, à Madrid, en Espagne. Il s'agit de l'une des plus prestigieuses expositions du marché mondial de l'art. Réunissant plus de 250 galeries d'art d'envergure internationale, elle présentait de nombreux projets de conservation et un colloque international auquel participaient des universitaires bien en vue, des conservateurs et des chefs de file des milieux artistiques. ARCO attire plus de 120 000 visiteurs chaque année, dont un grand nombre de collectionneurs du marché de l'art international. Au programme : quatre jours d'activités diverses, de conférences et d'occasions de réseautage.

Les organisateurs d'ARCO 2005 ont invité David Liss, directeur et conservateur du Museum of Contemporary Canadian Art (MOCCA) de Toronto, à sélectionner les galeries qui ont exposé dans la section Nouveaux Territoires. Cette section est réservée à des galeries faisant la promotion de jeunes artistes audacieux dont les œuvres sortent des sentiers battus et innovent en matière d'art contemporain. M. Liss a invité 8 galeries canadiennes représentant une brochette de 24 artistes très éclectiques sur le plan des moyens d'expression et des thèmes exploités. « On retrouve là des galeries canadiennes vouées à la promotion de jeunes artistes qui s'aventurent dans des territoires encore inexplorés, a expliqué M. Liss. Le Canada est l'un des pays les plus cosmopolites du monde; c'est pourquoi les modes d'expression et la vision du monde qui s'y manifestent tendent à être très dynamiques et, à mon avis, plus représentatifs de la situation actuelle dans le monde. Voilà ce qu'ont d'unique et de stimulant la culture et l'identité canadiennes. »

voir page 6 — Art contemporain canadien

De gauche à droite : Lorand Hegyi, directeur du Musée d'art moderne de Saint-Étienne; Pari Nadimi, directrice de la Pari Nadimi Gallery à Toronto; Rosina Gomez-Baeza, directrice d'ARCO; Marc Lortie, ambassadeur du Canada en Espagne; et David Liss, directeur et conservateur du Museum of Contemporary Canadian Art de Toronto.

2007-01880/

Gestion des aéroports : gros contrat pour Vancouver

En février, Vancouver Airport Services (YVRAS) a décroché un contrat à long terme visant la gestion de l'expansion et de l'exploitation de l'Aéroport international de Nassau, aux Bahamas. La durée du contrat sera de 15 à 25 ans, selon les modalités financières et commerciales négociées.

L'entreprise de Vancouver a été choisie parmi quatre soumissionnaires au terme d'une évaluation approfondie de sa proposition et d'un exposé dans lequel ses hauts dirigeants ont expliqué en quoi son savoir-faire et sa philosophie en matière de gestion en faisaient le partenaire stratégique idéal. YVRAS aura pour mission de mettre en œuvre un programme de gestion renforcée et des pratiques exemplaires, de gérer les travaux de construction évalués à 248 millions de dollars, d'apporter des améliorations aux espaces commerciaux de l'aéroport ainsi qu'aux installations de prédédouanement des États-Unis.

« Nous sommes enthousiastes à l'idée de pouvoir créer un aéroport qui fera la fierté des Bahamiens et de leurs visiteurs », a indiqué Frank O'Neill, président et chef des opérations d'YVRAS. « Nous axerons nos efforts sur le service à la clientèle, l'aménagement des installations, la commercialisation du transport aérien et la création d'un aéroport agréable, qui apportera un complément indispensable aux produits touristiques de qualité offert aux Bahamas. »

Claudio Valle, haut-commissaire du Canada aux Bahamas, s'est réjoui de cette nouvelle : « Voilà qui montre une fois de plus que le savoir-faire du Canada dans le domaine de la commercialisation et de la privatisation des aéroports est reconnu partout dans le monde et que la réputation de notre pays à ce chapitre est bien établie. Il faut adresser des éloges à YVRAS pour son excellent travail, et nous espérons l'aboutissement rapide des négociations contractuelles. Ce contrat renforcera encore davantage les excellentes relations de longue date entre le Canada et les Bahamas. »

L'Aéroport international de Nassau est le quatrième aéroport le plus achalandé des Caraïbes, accueillant environ trois millions de passagers chaque année. Sa position stratégique en fait le choix idéal pour l'établissement d'un grand aéroport en raison du grand nombre de passagers et du potentiel d'augmentation des recettes, puisque la réalisation de plusieurs grands projets visant à mettre en valeur les attractions touristiques des Bahamas est prévue.

Photo : Hank Nix

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Yasmin Chong, déléguée commerciale, haut-commissariat du Canada à Kingston, Jamaïque, tél. : (876) 926-1500, téléc. : (876) 511-3491, courriel : yasmin.chong@international.gc.ca, site Web : www.yvras.com.

Récompenses pour les exportateurs

Depuis 1998, les Prix ontariens d'excellence en commerce international soulignent les réalisations exceptionnelles des petits et moyens exportateurs, des dirigeants d'entreprise et des étudiants les plus novateurs et méritants de l'Ontario.

Le Prix Innovation, fièrement commandité chaque année par la Corporation Commerciale Canadienne (CCC), reconnaît l'excellence dans l'application de la technologie au développement de produits et services qui a stimulé de manière soutenue la croissance des exportations et la création d'emplois. Il honore les réalisations déterminantes en matière de recherche-développement, de technologie, d'infrastructure et de conception de produits et services.

À l'occasion des cérémonies de remise des prix, des forums de l'exportation

voir page 6 — Prix

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Aaron Annable
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Forum des gens d'affaires Canada-ANASE 2005

L'Asie du Sud-Est, pôle des affaires

www.canada-asean2005.com

TORONTO — les 2 et 3 mai 2005 — Vous songez à faire des affaires en Asie? L'Asie du Sud-Est offre de nombreux débouchés dans les secteurs de l'agriculture, de l'agroalimentaire, de l'aménagement des infrastructures, des services, des technologies de l'information et des communications, de l'environnement, de l'énergie, de l'éducation et de la formation.

Pour en savoir plus sur ces débouchés et élargir votre réseau de contacts, Commerce international Canada et Affaires étrangères Canada vous invitent à prendre part, les 2 et 3 mai prochain, au forum des gens d'affaires et de réseautage au Toronto Marriott Eaton Centre. Le forum vise à souligner l'importance qu'accorde le Canada à ses relations en matière de commerce et d'investissement avec les économies dynamiques du Sud-Est asiatique. La tenue de ce forum paraît d'autant plus pertinente qu'elle s'inscrit dans le contexte des efforts de reconstruction déployés à la suite du tsunami qui a secoué la région.

Participez au forum **Canada-ANASE 2005** et profitez des avantages suivants :

- Deux jours de réseautage avec des décideurs des secteurs public et privé des pays membres de l'ANASE, ainsi qu'avec des chefs d'entreprise canadiens et des délégués commerciaux principaux de la région. Quelque 300 participants sont attendus;
- Une analyse des tendances en matière de commerce et d'investissement dans la région de l'ANASE et une étude des répercussions de l'intégration économique en Asie, notamment en Chine et au Japon;
- Des ateliers sectoriels et des tables rondes présentant les débouchés dans les pays de l'ANASE, le tout conçu pour informer les entreprises à tous les stades de leur expansion internationale;
- Des séances ciblées sur les pratiques exemplaires, où l'on présentera des études de cas sur des entreprises canadiennes et de l'Asie du Sud-Est ayant eu du succès dans la région;
- Des rencontres personnelles (**Café Export et Investissement**) avec des partenaires potentiels de l'ANASE et des délégués commerciaux en poste à Singapour, aux Philippines, en Malaisie, en Indonésie, en Thaïlande, à Brunéi, au Cambodge et au Vietnam, qui ont une connaissance concrète du marché.

Venez vous faire des contacts et obtenir l'information dont vous avez besoin pour aider à la croissance de votre entreprise en Asie.

Pour obtenir de plus amples renseignements et vous inscrire, consultez le site www.canada-asean2005.com. L'espace est limité; ne tardez pas à vous inscrire.

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

Votre porte d'accès au Service des délégués commerciaux
www.infoexport.gc.ca

Le Sud-Ouest de la Chine : une région prometteuse

La mission commerciale du Canada à destination de la Chine, dirigée par le ministre du Commerce international, Jim Peterson, en janvier dernier, a été des plus réussies. Étant donné que la mission ne comprenait pas de visite dans la région du Sud-Ouest, les agents de commerce du consulat du Canada à Chongqing se sont déplacés vers l'est pour rencontrer tous les participants.

L'équipe du consulat de Chongqing, dirigée par le consul, Philippe Rheault, était présente aux Cafés Export organisés dans les trois villes visitées dans le cadre de la mission. Les agents de commerce du consulat ont fourni des conseils à de nombreuses entreprises canadiennes souhaitant tirer parti des débouchés offerts dans la région du Sud-Ouest de la Chine, qui connaît un essor rapide.

Au-delà du littoral

Les entreprises canadiennes savent presque toutes que la Chine est maintenant le deuxième partenaire commercial du Canada en importance et qu'il est essentiel d'élaborer de nouvelles stratégies d'affaires afin de profiter des débouchés offerts sur ce marché indéniablement attrayant. Le consulat du Canada à Chongqing invite les entreprises canadiennes à ne pas seulement se concentrer sur les points d'entrée traditionnels que sont Beijing, Shanghai, Hong Kong et Guangzhou, mais également à explorer les débouchés uniques que présente le Sud-Ouest de la Chine.

En gros, la région du Sud-Ouest, qui est formée de quatre provinces, a la taille de l'Europe occidentale et compte plus de 200 millions d'habitants. À titre de comparaison, ces quatre provinces (Sichuan, Yunnan, Guizhou et la municipalité spéciale de Chongqing) constituent un marché comparable à ceux du Vietnam, de la Malaisie et des Philippines mis ensemble, si l'on se fonde sur la parité des pouvoirs d'achat. Le PIB de la région est à peu près le même que celui de l'Indonésie. Selon une politique clé du gouvernement central, appelée Stratégie de développement de l'Ouest, environ 24 milliards de dollars sont consacrés annuellement au développement des provinces de l'Ouest de la Chine. Cette somme colossale a permis des progrès importants sur le plan des infrastructures, des technologies d'information, de la construction, des services de conception et de l'enseignement.

Quelque 140 entreprises canadiennes ont déjà investi dans le Sud-Ouest de la Chine. Les échanges commerciaux entre le Canada et cette région se sont accrus de 60 % au cours de la dernière année. Il s'agit de la seule région chinoise avec laquelle le Canada a un excédent commercial. L'environnement commercial de la région est plus difficile à différents égards que celui des régions situées le long de la côte, en raison de la culture d'entreprise distincte qui y règne, de la participation de l'État aux activités liées au commerce et de la distance qui sépare cette région de la côte. Par contre, cela a également pour effet d'atténuer la concurrence internationale. Le consulat déploie d'importants efforts dans la région afin de faire la promotion du Canada et de maintenir un important réseau de contacts qui pourraient être très utiles aux entreprises canadiennes souhaitant faire des affaires dans la région.

Secteurs prioritaires

Le consulat de Chongqing a repéré six secteurs qui présentent selon lui d'excellents débouchés pour les entreprises canadiennes désireuses de faire des affaires dans le Sud-Ouest de la Chine :

- technologies d'information
- matériaux de construction et services d'architecture
- protection de l'environnement
- agriculture
- exploitation minière
- enseignement

La région, qui connaît un essor rapide, devrait maintenir un taux de croissance économique supérieur à 10 % au cours des prochaines années. Voilà qui constituera une assise macroéconomique solide pour les entreprises désirant faire du développement d'affaires dans la région. Si vous ou votre entreprise envisagez de pénétrer le marché chinois et avez repéré des débouchés à l'intérieur des terres, veuillez communiquer avec nous; nous pouvons peut-être vous aider!

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec les agents de commerce du consulat du Canada à Chongqing, tél. : (011-86-23) 6373-8007, téléc. : (011-86-23) 6373-8026, courriel : chonq@international.gc.ca, site Web : www.chongqing.gc.ca.

Les liens avec la Chine de l'Est se resserrent

Le Canada et la Chine de l'Est entretiennent des liens beaucoup plus étroits depuis le passage en janvier 2005 de la mission commerciale du Canada qui a fait escale à Shanghai, principal carrefour commercial de la Chine.

Accompagné de 220 chefs d'entreprises canadiennes, le ministre du Commerce international Jim Peterson a rencontré des dirigeants d'entreprises de Shanghai et des provinces voisines de Jiangsu, Zhejiang et Anhui pour promouvoir la coopération en matière de commerce et d'investissement. Il a assisté à la signature de plusieurs ententes commerciales entre des entreprises canadiennes et chinoises de nombreux secteurs, dont l'agroalimentaire, l'éducation, les technologies d'information et de communication, de la biotechnologie et de la construction.

La Chine est le second partenaire commercial du Canada en importance après les États-Unis ainsi que l'un des nouveaux marchés émergents qui revêt un intérêt tout particulier pour le gouvernement canadien. En 2004, les échanges bilatéraux entre le Canada et la Chine se sont chiffrés à plus de 30 milliards de dollars, quoique les importations canadiennes en provenance de la Chine aient été quatre fois supérieures aux exportations canadiennes destinées à la Chine. Par ailleurs, même si les exportations canadiennes à destination de la Chine ont crû de 38,6 % en 2004 (par rapport à la même période en 2003), le marché chinois présente toujours un énorme potentiel commercial.

Potentiel d'exportation

La Chine de l'Est, où se concentrent 16 % de la population chinoise totale et qui contribue pour 26 % du PIB du pays, est un acteur clé de la croissance économique de la Chine. Son secteur de la fabrication est l'un des plus vigoureux du pays et compte pour environ 25 % des échanges commerciaux. La région regroupe également trois des cinq principaux points d'entrée des produits canadiens en Chine, à savoir Shanghai, Ningbo et Nanjing.

Une importante part des marchandises canadiennes exportées en Chine est achetée ou consommée en Chine de l'Est, si bien qu'en 2004, les exportations canadiennes destinées à la Chine de l'Est ont crû de 60 % par rapport à 2003. La région poursuit son expansion et sa réforme économiques, et les secteurs des télécommunications, des services aux entreprises, du développement des infrastructures, des transports et de l'environnement offrent d'intéressantes occasions d'affaires. De plus, l'augmentation soutenue du revenu disponible dans la région a pour effet d'accroître la demande de produits occidentaux. Les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires et autres biens de consommation pourront tirer parti de débouchés prometteurs.

L'objectif que s'est fixé le gouvernement chinois de promouvoir l'efficacité énergétique pour réduire les fréquentes interruptions de courant revêt un intérêt particulier pour le Canada. Le marché de la Chine de l'Est présente d'énormes débouchés pour le savoir-faire canadien dans le domaine de la production et de la distribution d'énergie ainsi que de l'efficacité énergétique des nouvelles constructions. À titre d'illustration, le secteur de la construction entend doubler le rendement énergétique et réduire de moitié la consommation d'énergie d'ici 2010.

La mission commerciale a confirmé la volonté du Canada d'étendre ses relations en matière de commerce et d'investissement avec la région. Les colloques sectoriels et les activités de réseautage au programme de la mission ont permis aux participants de la Chine de l'Est de mieux comprendre les compétences canadiennes.

Dans l'ensemble, la Chine de l'Est est l'un des marchés régionaux les plus dynamiques, concurrentiels et stimulants de la Chine. La section commerciale du consulat général du Canada à Shanghai a à cœur d'aider les entreprises canadiennes à réussir dans cette région prospère. Pensez à nous d'abord!

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Neil Clegg, délégué commercial principal, consulat général du Canada à Shanghai, tél. : (011-86-21) 6279-8400, téléc. : (011-86-21) 6279-7456, courriel : neil.clegg@international.gc.ca, site Web : www.shanghai.gc.ca.

L'incomparable paysage urbain de Shanghai la nuit.

AGROEXPO 2005 en Colombie

Bogota, Colombie — du 14 au 24 juillet 2005 — L'ambassade du Canada en Colombie invite les exportateurs à exposer au pavillon canadien d'AGROEXPO 2005, salon commercial international considéré comme le plus important de toute l'Amérique du Sud pour les secteurs de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de l'élevage .

Le Canada est ravi de participer pour la 15e fois à cette manifestation biennale. Au nombre des secteurs représentés figurent l'agriculture, l'agroalimentaire, l'élevage, la machinerie agricole, la technologie alimentaire et l'environnement. L'édition de 2003, à laquelle ont participé 15 pays, a accueilli 886 exposants locaux et 250 exposants internationaux ainsi que plus de 200 000 visiteurs.

AGROEXPO 2005 représente pour les exportateurs canadiens une excellente occasion d'explorer les débouchés qu'offre le marché colombien, carrefour des pays andins que sont le Venezuela, l'Équateur et le Pérou, ainsi que d'autres pays d'Amérique du Sud. Pour les entreprises qui font déjà affaire en Colombie, ce salon est une belle occasion de raffermir leurs relations commerciales.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Juan Carlos Navia, délégué commercial, ambassade du Canada en Colombie, tél. : (011-57-1) 657-9856, téléc. : (011-57-1) 657-9915, courriel : bgota-td@international.gc.ca, site Web : www.agroexpo.com.

Art contemporain canadien — *suite de la page 1*

Des résultats concrets

Le fait qu'on ait accordé une place au Canada dans la section Nouveaux Territoires d'ARCO 2005 constitue l'une des incursions les plus marquantes du Canada dans le monde de l'art international. Cette exposition a procuré aux huit galeries une belle occasion d'exposer les œuvres de jeunes artistes prometteurs qui accèdent progressivement au milieu international de l'art. Ces galeries ont pu ainsi bâtir des liens avec des acheteurs, collectionneurs, conservateurs et professionnels des arts visuels de la scène internationale. Outre les ventes réalisées dans l'immédiat, les résultats positifs produisent souvent leurs effets pendant plusieurs années, dont le fait, pour des artistes, d'être invités à exposer en groupe ou seuls leurs œuvres dans des galeries commerciales ou publiques partout dans le monde.

La participation du Canada à ARCO 2005 a déjà porté fruit. Outre la couverture médiatique importante dont ont pu bénéficier les galeries canadiennes participantes, Michel de Broin, dont les œuvres ont été présentées à la galerie montréalaise Pierre-François Ouellette Art Contemporain, a été invité à faire une exposition individuelle à une importante galerie d'art contemporain de Lyon, en France. On a également noté que les ventes étaient bonnes pour les œuvres de Richard Stipl, dont l'agent, Christopher Cutts, a exposé à ARCO à plusieurs reprises.

Une collaboration entre l'ambassade du Canada en Espagne, la Direction des marchés d'exportation de Commerce international Canada, ainsi que la Direction de la promotion des arts d'Affaires étrangères Canada, a conduit à une série d'initiatives promotionnelles efficaces en vue d'ARCO 2005, notamment l'obtention des services d'un conservateur influent qui a su réunir des collectionneurs internationaux, des gens de la presse et des professionnels des arts visuels au sein du pavillon canadien.

Les marchands d'art sont unanimes : afin de livrer concurrence dans les milieux de l'art en Europe, les galeries se doivent d'exposer pendant plusieurs années pour établir leur crédibilité. Les manifestations commerciales comme ARCO sont essentielles à l'augmentation des ventes de leurs artistes sur le très lucratif marché international des œuvres d'art.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Robin Mader, délégué commercial (arts visuels, artisanat contemporain, industries culturelles autochtones, publication), Commerce international Canada, tél. : (613) 995-0674, téléc. : (613) 992-5965, courriel : robin.mader@international.gc.ca, site Web : www.arcospain.org.

Prix — *suite de la page 2*

sont organisés. Ils proposent des ateliers, tables rondes et séances de réseautage portant sur l'exportation et intéressant les PME. Cette année, le représentant régional de la CCC en Ontario participera à un atelier sur le marché émergent qu'est la Chine et fera le point sur son expérience au sein de la mission commerciale du Canada en Chine de janvier 2005.

Cérémonies régionales et forums de l'exportation :

- Windsor : 7 avril 2005 (Holiday Inn Select)
- Ajax : 14 avril 2005 (Deer Creek Golf and Banquet Facility)
- Cornwall : 21 avril 2005 (Cornwall Civic Convention Centre)
- Thunder Bay : 27 avril 2005 (Valhalla Inn)

La cérémonie de remise des prix à l'échelle provinciale se tiendra le 16 mai 2005 à l'Isabel Bader Theatre, à Toronto.

Pour de plus amples renseignements, consultez le site www.ontarioglobaltraders.com.

Vidéo sur l'agroalimentaire

« Destination Mexique » est une vidéo préparée à l'intention des exportateurs canadiens qui souhaitent découvrir les excellents débouchés offerts sur le marché mexicain. On y présente entre autres les conseils d'entreprises sur la façon de relever les défis que pose l'exportation de produits agroalimentaires sur ce marché.

Renseignements : http://atn-riae.agr.ca/latin/video.

Mission de l'agroalimentaire au Mexique

Monterrey/Mexico, Mexique — du 30 mai au 3 juin — Deux importants centres du marché mexicain au prix d'un seul! Ne ratez pas cette occasion unique de visiter l'un des marchés les plus convoités du Mexique en participant à la mission agroalimentaire à Monterrey, tout juste avant de vous rendre à la foire Alimentaria Mexico 2005. L'abolition de la plupart des droits de douane a, depuis janvier 2003, donné lieu à une hausse vertigineuse (plus de 100 %) des exportations de produits agroalimentaires canadiens vers le Mexique (qui se sont chiffrées à plus de 1,3 milliard de dollars en 2004), les produits à valeur ajoutée prêts à consommer ayant enregistré l'augmentation la plus marquée.

Mission à Monterrey

Cette mission commerciale, qui aura lieu les **30 et 31 mai** et qui est organisée par le consulat général du Canada à Monterrey à l'intention des exportateurs canadiens de produits agroalimentaires participant à la foire Alimentaria Mexico, comptera des spécialistes en alimentation du secteur privé mexicain et des membres du personnel du consulat, qui vous aideront à tirer parti des débouchés qu'offre le marché mexicain. Des séances de jumelage avec des acheteurs mexicains qualifiés et des visites guidées de magasins sont aussi prévues.

L'industrie agroalimentaire de la région de Monterrey, où sont établis plusieurs chefs de file mexicains de l'agroalimentaire, est l'une des plus dynamiques du Mexique. Comme Monterrey est un carrefour par lequel transitent 70 % des exportations et des importations mexicaines, son infrastructure de distribution est bien développée, efficace et reliée à l'ensemble des régions du Mexique. La demande de produits alimentaires de la région de Monterrey ne cesse de croître en raison de la multiplication des points de vente au détail, des hôtels, des restaurants et autres établissements de services alimentaires et aussi en raison de la croissance rapide de l'industrie de la transformation des aliments et de la demande grandissante de produits de qualité à Monterrey. Les entreprises canadiennes sont bien accueillies dans la région et découvrent que celle-ci constitue un excellent marché cible.

Alimentaria 2005 Mexico

Alimentaria Mexico, qui se tiendra du **1er au 3 juin**, est en voie de devenir la plus importante foire commerciale internationale du domaine des aliments et boissons au Mexique. Ce pays constitue un marché très prometteur pour les entreprises canadiennes : il a une grande population, sa demande de produits agroalimentaires, de poissons, de fruits de mer et de boissons en provenance du Canada croît rapidement et il dépend de plus en plus des importations pour satisfaire sa demande de produits alimentaires. Les exposants qui seront présents au pavillon canadien bénéficieront de services de soutien et de promotion d'excellente qualité, de stands individuels clé en main, de l'inscription à la foire et au catalogue, de renseignements sur le marché, de services d'identification des entreprises, de rencontres en tête à tête avec des acheteurs, de démonstrations en continu faites par des chefs cuisiniers, ainsi que de séances d'information sur les marchés avec visites guidées de supermarchés. Le pavillon du Canada comprendra 20 stands pour les exposants, une cuisine de démonstration pour les chefs, une aire de détente, des salles de réunion et un centre d'affaires entièrement équipé.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la mission à Monterrey ou pour vous inscrire, communiquez avec Vance McEvoy, Direction du Mexique, Commerce international Canada, tél. : (613) 944-7103, téléc. : (613) 996-6142, courriel : vance.mcevoy@international.gc.ca. Pour la foire Alimentaria Mexico 2005, communiquez avec Judith Gaw, planificatrice des événements, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7722, téléc. : (613) 694-2449, courriel : gawj@agr.gc.ca, site Web : www.ats.agr.gc.ca/alimentaria-mexico.

AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

Paris, France — du 13 au 19 juin 2005 — Soyez du pavillon canadien à la 46e édition du **Salon international de l'aéronautique et de l'espace de Paris**, le plus important salon commercial de l'aéronautique de l'année, qui a accueilli 1 728 entreprises exposantes et plus de 90 000 visiteurs professionnels à sa dernière édition. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Guy Ladequis, délégué commercial, ambassade du Canada en France, tél. : (011-33) 1-44-43-23-59, téléc. : (011-33) 1-44-43-29-98, courriel : france-td@international.gc.ca, site Web : www.paris-air-show.com.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Johannesburg, Afrique du Sud — du 24 au 26 juillet 2005 — L'exposition **Africa's Big Seven** regroupera sept expositions du secteur du détail sous une même bannière et mettra en valeur les biens et services intéressant les producteurs et fabricants de produits alimentaires. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le haut-commissariat du Canada en Afrique du Sud, courriel : jobrg@international.gc.ca, site Web : www.exhibitionsafrica.com.

Trondheim, Norvège — du 9 au 12 août 2005 — **Aqua Nor**, la manifestation la plus importante de l'industrie de la pisciculture, présente les toutes dernières nouveautés concernant l'aquaculture, les produits et les services ainsi que la recherche-développement. Le Canada sera mis en vedette à l'exposition de cette année. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada en Norvège, tél : (011-47) 2299-5300, téléc. : (011-47) 2299-5301, courriel : oslo-td@international.gc.ca, site Web : www.aqua-nor.no.

CONSTRUCTION

Beyrouth, Liban — du 7 au 11 juin 2005 — Profitez de deux salons internationaux pour prendre de l'essor au Liban et au Moyen-Orient : **Project Lebano. 2005**, pour la technologie de la construction, les matériaux de construction, l'équipement et la technologie de l'environnement, et **Elecon Middle East 2005**, pour l'électricité, le génie électronique, l'éclairage et la climatisation. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Grace Dib, ambassade du Canada au Liban, courriel : grace.dib@international.gc.ca, tél. : (011-961) 4-713 900, poste 3353, téléc. : (011-961) 4-710 595, site Web : www.ifpexpo.com.

INDUSTRIES ENVIRONNEMENTALES

Bangkok, Thaïlande — du 6 au 9 octobre 2005 — L'**Eco-Products International Fair 2005** est un salon international consacré aux produits écologiques conçus pour ménager la consommation d'eau et d'énergie et réduire les émissions polluantes. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Surin Thanalertkul, délégué commercial, ambassade du Canada en Thaïlande, courriel : bngkk-td@international.gc.ca, site Web : www.cmpthailand.com.

TIC

Montgomery, Alabama — du 29 au 31 août 2005 — La **U.S. Air force IT Conference & Expo** (AFITC) est la première exposition annuelle en importance en Amérique du Nord pour les entreprises du secteur des TIC cherchant à prendre contact avec les acheteurs et les décideurs des Forces aériennes des États-Unis. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Steve Adger Flamm, délégué commercial, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, téléc. : (404) 532-2050, courriel : steve.flamm@international.gc.ca, site Web : http://afitc.thelink.net.

Beyrouth, Liban — du 20 au 25 septembre 2005 — **TERMIUM 2005** est une exposition du secteur des TIC organisée en collaboration avec l'Association professionnelle de l'informatique du Liban. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Nathalie Nercessian, ambassade du Canada au Liban, tél. : (011-961) 4-710 591, téléc. : (011-961) 4-710 595, courriel : nathalie.nercessian@international.gc.ca, site Web : www.promofair.com.lb.

Buenos Aires, Argentine — du 27 au 30 septembre 2005 — Ne ratez pas l'occasion de vous joindre au pavillon canadien de l'**ExpoComm Argentina 2005**, centre de rassemblement de première importance pour les gens d'affaires et les décideurs du secteur des TIC de toute l'Amérique latine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Barbara Brito, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Argentine, tél. : (011-54-11) 4808-1056, téléc. : (011-54-11) 4808-1111, courriel : bairs-commerce@international.gc.ca, site Web : www.expocomm.com.ar.

TOURISME

Beyrouth, Liban — du 29 septembre au 2 octobre 2005 — Profitez de l'**Arab World Travel & Tourism Exchange (AWTTE) 2005** pour accroître votre visibilité commerciale au Moyen-Orient. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Carlos Miranda, ambassade du Canada au Liban, tél. : (011-961) 4-713 900, poste 3803, téléc. : (011-961) 4-710 595, courriel : carlos.miranda@international.gc.ca, site Web : www.awtte.com.

Service des renseignements

Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047